Les produits biologiques et leur commercialisation par la CCB: Options

Document de travail durant consultations avec les producteurs

Directement au Document de travail

2 mai 2000

Aux producteurs biologiques,

Suite au document de travail transmis aux producteurs biologiques et disponible depuis le mois drnier sur le site web de la CCB, veuillez noter que les délais impartis aux consultations relatives à l'instauration de modifications quant à la politique biologique de la CCB ont été reportés. Nous avons en effet eu vent du fait que les agriculteurs et les organisations agricoles estimaient ne pas avoir assez de temps pour apporter à ce processus le bénéfice de leur entière participation. Au nom du conseil d'administration de la CCB, je tiens à assurer les agriculteurs que l'objectif de la CCB consiste à toucher autant de producteurs biologiques que possible de façon à assurer un processus valable et une compilation systématique des conclusions. Nous sommes prêts à apporter toute la flexibilité nécessaire pour que tous les participants ou groupements de participants aient l'occasion de se faire entendre durant ce processus.

Comme vous vous en souvenez, le document de travail brosse un sommaire des questions présentement débattues dans la commercialisation de produits biologiques et propose un certain nombre d'options propices au changement et à l'innovation. Ce document devrait servir de plateforme à un dialogue productif et ne pas être considéré comme la seule façon de marcher dans le sens du progrès et de l'évolution.

La CCB s'occupe présentement avec les organisations de produits biologiques d'organiser une série de réunions dans l'Ouest canadien, auxquelles pourront assister tous les producteurs intéressés. Un objectif permanent de ce processus de consultation consiste à organiser ces réunions au moment des semailles. Provisoirement, ces réunions sont prévues durant la deuxième moitié de juin. Les dates et lieux de ces réunions seront disponibles sur le site web de la CCB et au moyen d'avis dans les principaux journaux agricoles. Les producteurs biologiques et autres partenaires de l'industrie biologique qui ne pourraient se rendre à ces réunions sont invités à soumettre leurs propositions écrites par télécopie, par la poste ou par courrier électronique ou bien en contactant la CCB pour planifier une autre réunion. Il est préférable d,envoyer un agenda écrit en avance de ces réunions. Adressez votre correspondance à:

Adresse postale
a/s de Rosa-.Lynne Way :
Commission canadienne du blé
423, rue Main
C.P. 816, Stn M
Winnipeg, Manitoba R3C 2P5
Téléphone : (204) 984-2252
Télécopieur (204) 983-4678
Courrier électronique : rosa-lynne_way@cwb.ca

Pour conclure, je voudrais vous assurer que la CCB souhaite des concultations à fond pour que soit développée la stratégie de commercialisation de produits biologiques dont les producteurs ont besoin. Pour faire en sorte que le plus grand nombre de producteurs biologiques soient informés, n'hésitez pas à transmettre cette lettre à vos collègues dans le secteur biologique. Nous avons hâte de voir votre participation à cette discussion.

Sincèrement,

Adrian Measner
Vice-Président exécutif
Commercialisation

---

le 9 mars 2000

À tous les producteurs biologiques :

Suite à la Conférence *Moving Up Market* sur la culture biologique qui se déroulait à Regina en novembre 1999, j'ai le plaisir de vous annoncer que la CCB va mener en avril 2000 une série de consultations avec des représentants de l'industrie biologique sur les éventuelles modifications à la commercialisation de blés et d'orges biologiques relevant de l'autorité de la CCB. Compte tenu de la croissance extraordinaire du marché biologique et l'homologation récente de normes nationales, l'occasion se présente par conséquent de revoir la politique actuelle de la CCB en matière de produits biologiques et d'identifier les secteurs qui auraient besoin des mises à jour nécessaires. Grâce à des discussions approfondies sur le sujet et en obtenant l'écho des producteurs, nous pourrons être sûrs que tous changements à la commercialisation de produits biologiques répondent aux attentes des producteurs et contribuent à la valeur ajoutée par les efforts de ces producteurs.

Ci-joint, veuillez trouver un résumé des principales questions qui se posent à la commercialisation des produits biologiques et l'énoncé de quelques suggestions dans le sens de l'évolution et de

l'adaptation à cette nouvelle réalité. Notamment, mais sans exclusivité: l'option d'un Contrat à prix fixe, qui permettrait le paiement anticipé aux producteurs; l'énoncé d'un processus de Vente sans intermédiaire entre le producteur et la CCB ainsi que certaines indications quant aux économies du transport en vrac de ces marchandises. Les suggestions que propose ce résumé sont loin d'être complètes et ne sont formulées qu'à fins d'un dialogue productif. Nous nous félicitons d'espérer que ces consultations permettront à d'autres idées novatrices de germer. Cet énoncé se trouve également sur le site web de la CCB : www.cwb.ca.

Les consultations sont ainsi organisées qu'elles devraient permettre non seulement aux représentants de ce secteur de soumettre leurs propositions par écrit, mais aussi la tenue de réunions avec les différentes parties prenantes à cette industrie. Sur appel téléphonique ou par écrit, des représentants de la CCB seront en mesure de se rendre dans tel ou tel centre des Prairies pour y rencontrer les groupes de travail qui se seraient constitués. Nous souhaiterions que nous parvienne avant la réunion un agenda des thèmes qui y seront abordés. Tous les producteurs biologiques et toutes les parties intéressées sont ainsi invités à contacter la CCB pour proposer une réunion de ce genre et pour déterminer tous arrangements : endroit, dates, horaires. Organismes et individus qui se trouveraient dans l'impossibilité de rencontrer un délégué de la CCB, mais qui souhaiteraient néanmoins participer au processus, sont invités à se manifester par courrier.

Merci d'adresser toutes vos propositions de réunion ainsi que l'agenda et son calendrier à Rosa-Lynne Way / CCB avant le 31 mars 2000. Nous souhaiterions que les propositions par courrier nous parviennent avant le 15 avril 2000, si possible. Vous pouvez contacter Madame Way aux coordonnées suivantes :

Adresse postale
a/s de Rosa-.Lynne Way :
Commission canadienne du blé
423, rue Main
C.P. 816, Stn M
Winnipeg, Manitoba R3C 2P5
Téléphone : (204) 984-2252
Télécopieur (204) 983-4678
Courrier électronique : rosa-lynne_way@cwb.ca

La CCB renouvelle son engagement à mettre sur pied une politique de commercialisation des produits du secteur de l'industrie biologique, destinée à- et avec le concours des producteurs biologiques de l'Ouest canadien. J'attends vos réponses à ce sujet d'actualité et, de la part du conseil d'administration et des employés de la CCB, vous remercie d'avance de votre coopération en la

Directement au Document de travail

Retour au début de la page

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés

Les produits biologiques et leur commercialisation par la CCB: Options

Document de travail durant consultations avec les producteurs

Retour à la Lettre d'accompagnement

Mars 2000

Note accompagnant la version française: L'abbréviation **produit 'bio'** est conforme à l'usage.

Introduction

Ce document a été conçu pour obtenir des agriculteurs les renseignements utiles dans la perspective de changements éventuels à la commercialisation de blés et orges biologiques relevant de l'autorité de la CCB. Compte tenu de la croissance rapide de ce secteur des produits 'biologiques' et l'adoption récente de normes nationales, il est temps de revoir les procédures en cours. Ce document se base en partie sur une note de la CCB (1996), qui visait à constituer un compte de mise en commun distinct pour ces produits et certaines exemptions, à titre de changements possibles. Depuis lors, la loi relative à la CCB a changé; des élections d'agriculteurs au conseil ont eu lieu et la filière des produits organiques enregistre une saine croissance. Parmi les principales questions à débattre: comment utiliser la formule d'un contrat à prix fixe et/ou autres ententes sans intermédiaire entre le producteur et la CCB, de façon à améliorer la notion de ventes directes par le producteur? À quelle échéance, si toutefois il faut en retenir l'éventualité, faut-il déterminer que les volumes de ces produits à l'exportation empruntent la filière moins chère de l'acheminement et du transport en vrac? La gestion du processus d'approvisionnement requiert-elle que soient réunis les diverses régies d'homologation de ce secteur? Compte tenu de la représentation démocratique dont bénéficient désormais les agriculteurs au conseil d'administration de la CCB, celle-ci s'est mobilisée pour qu'existe effectivement une commercialisation des produits organiques qui réponde aux besoins et préférences de la majorité des producteurs biologiques. Les réponses que nous obtiendrons sur ces questions et autres sont fondamentales si l'on veut que la politique qu'adoptera la CCB corresponde aux souhaits des producteurs.

Contexte

La production biologique **('bio')** au Canada continue de croître à mesure qu'augmentent les marchés pour cette catégorie de produits.

Les primes versées sur ce type de produits par rapport à sa variété courante peuvent se révéler extrêmement intéressantes. Les principaux débouchés de la production de l'Ouest canadien sont en effet les États-Unis, le Japon, l'Europe et le Canada. En 1998-99, le volume à la production de blé et de blé dur biologique dans l'Ouest canadien se situait à 16 1000 tonnes; il faut prévoir que, dans les années qui viennent, l'offre demeure inférieure à la demande.

Le secteur des industries biologiques a travaillé avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour mettre au point les normes d'homologation nationale des produits biologiques. Ces normes sont désormais approuvées et leur mise en route devrait se produire au cours des prochaines années.

La CCB pour l'instant n'occupe qu'une place réduite dans la commercialisation de ces produits. Les sociétés et autres courtiers repèrent la production et vendent ces grains biologiques au tarif commercial plus prime biologique, négociée distinctement. À date, les comptes de mise en commun de la CCB ne tiennent pas compte de ces primes ni ne les distribuent. Jusqu'à une date récente, les producteurs devaient passer par un processus de Vente directe par le producteur (VDP) pour écouler leur orge ou leur blé biologique.

C'est en 1998 que des modalités de vente hors VDP devenaient disponibles. Le *Saskatchewan Wheat Pool* d'une part et Paterson se sont réorganisés pour réserver certains de leurs silos aux grains organiques et ont commencé à acheter leur grain directement des producteurs. Aujourd'hui, c'est *Farm organic Grow* qui construit des installations de stockage et un moulin pour assurer leur approvisionnement en grains organiques; d'autres sociétés envisagent d'emprunter des démarches similaires. La CCB continue d'oeuvrer étroitement avec ces sociétés pour encourager la création d'une palette de plus en plus large de débouchés pour les producteurs biologiques.

Le blé 'bio': cette denrée est-elle compatible à la formule de vente à comptoir unique?

Dans les conditions actuelles, la CCB ne joue aucun rôle dans la tarification finale de grain biologique à son importateur. La concurrence entre les différents exportateurs privés continue de peser sur les prix des produits biologiques. C'est ce que l'on remarque lorsque l'on constate les écarts de plus value (primes) d'un acheteur à l'autre, d'une année sur l'autre.

Faut-il pour autant penser qu'une diminution de la concurrence entre exportateurs augmenterait le produit qui reviendrait aux producteurs biologiques? À court terme, la réponse est Oui en ce qui concerne les prix, mais Non en ce qui concerne les bénéfices. En effet, si l'on

peut considérer qu'il se produira une majoration du prix payé par l'importateur à port, cette plus value risque de n'être pas répercutée au producteur s'il devait y avoir majoration du coefficient au transport de la ferme au port. Les frais administratifs d'un guichet à comptoir unique sont généralement peu importants lorsqu'ils portent sur de gros volumes (par exemple, en 1998-99, les frais administratifs de la CCB représentaient 7,5 cents par boisseau de blé). Mais si l'on considère que le total des ventes de blés et orges biologiques du Canada, sur 1998-99, ne représentait que 16,107 tonnes (voir tableau ci-dessous), ces frais augmenteraient en proportion d'un volume en l'occurrence nettement moins important. La question est de savoir si les avantages dérivés d'une moindre compétition sur les prix compenseraient la majoration de ces frais.

Autre considération: il est vraisemblable que la filière biologique doit atteindre un certain volume de production pour soutenir sa croissance et permettre une augmentation du nombre de silos biologiques. C'est en én élargissant les prérogatives de la CCB que les profits présentement encaissés par diverses sociétés pourraient être redistribués aux producteurs. Cette éventualité risquant de freiner tous investissements supplémentaires des intervenants dans la filière biologique, la question est de savoir si une augmentation des prix serait suffisamment proportionnelle aux délais attendus à la construction de nouveaux silos à grains biologiques.

Acheteurs de blé et blé dur biologique du Canada

	Canada	Asie-Pacifique	Europe	Other	États-Unis	Total
Blé						
1996-97	1,723	159	5,993	-	5.,084	12,959
1997-98	885	235	2,894	-	7,362	11,376
1998-99	2,188	308	5,881	180	5,207	13,764
1999-00*	1,126	54	2,196	-	901	4,277
Blé dur						
1996-97	89	-	958	-	1,588	2,635
1997-98	-	-	1,321	-	2,334	3,655
1998-99	27	-	1,197	-	1,119	2,343
1999-00*	27	-	1,441	-	537	2,005
Blé et blé dur						
1996-97	1,812	159	6,951	-	6,672	15,594
1997-98	885	235	4,215	-	9.696	15,031
1998-99	2,215	308	7,078	180	6,326	16,107
1999-00*	1,153	54	3,637	-	1,438	6,282

* entre le 1er août et le 30 novembre 1999.

Risques lquant à l'authenticité de produits biologiques qui seraient distribués par rapport à tous produits similaires de distribution courante

S'il ne fait aucun doute que la grande majorité des producteurs biologiques prennent au sérieux l'intégrité de leur production, il est tout aussi évident que la tentation de tricher est grande et ne peut être ignorée. En théorie, tous grades de grain de consommation courante peuvent passer pour des grains biologiques, dans la mesure où il est impossible de les distinguer à l'oeil nu et de les distinguer structurellement. *Autrement dit, l'homologation biologique o courante d'un blé relève essentiellement de l'authenticité et de l fiabilité de la documentation, laquelle ne procède jusqu'à présen en l'occurrence que de maigres assurances scientifiques.* Les mesures sécuritaires utilisées aujourd'hui consistent en: homologation à la ferme, documentation accompagnant le produit à mesure qu'il remonte la filière et résident en dernière analyse dans le fait que la réputation même des directeurs d'installations de manutention ou d'opérations de transport de produits biologiques est en jeu.

Echéances à la mise en application des normes au Canada

Personne ne sait quand seront effectivement appliquées les normes qui ont été adoptées à l'échelle du pays. Bien qu'elles soient désormais adoptées, ces normes ne sont pas techniquement en vigueur (applicables) et il ne faut pas négliger de considérer l'ensemble des intérêts politiques et financiers qui devront être harmonisés avant que soit adopté un (seul) Code plutôt que la dizaine de codifications qui circulent en ce moment. La solution idéale du point de vue de la commercialisation normalisée de ces produits résiderait dans l'attribution à une agence gouvernementale ou centrale, représentant l'ensemble de la filière, et qui serait en charge de l'homologation. Espérons que l'homologation à l'échelle nationale se produise d'ici quelques années, mais les plus pessimistes ne voient pas un tel objectif se réaliser avant 2005. Pour le moment, la segmentation du secteur demeure un sérieux handicap.

Quelle serait la solution idéale?

Il ne fait pas de doute que le compromis est de rigueur en ce qui concerne l'adoption par la CCB d'une politique de commercialisation des produits biologiques, car la solution qui conviendrait à tout le monde n'existe pas. Il ressort néanmoins que la solution préférée devrait comporter les éléments suivants:

- **Primes au producteur.** Le producteur touche le prix le plus élevé qu'il soit possible d'obtenir à la livraison..
- **Les besoins des producteurs sont satisfaits**. C'est seulement après consultations avec les producteurs que pourra être articulée une politique cohérente de commercialisation de ces produits.
- **Il faut encourager toutes formes d'investissements dans les infrastructures destinées à la filière biologique.** La présence de la CCB ne devrait pas empêcher les compagnies de manutention d'exploiter le marché des produits biologiques, ou **'bio'**. .
- **Définition sans équivoque des procédés d'établissement du grade.** Toutes infractions (tricheries) devront être répercutées aux parties responsables, sans pénalité ni préjudice aux autres: adhérents aux comptes de mise en commun CCB.

Quelles sont les options?

Il existe pour la CCB un certain nombre de possibilités qui devraient lui permetre d'innover en la matière. L'objectif principal des consultations avec les producteurs consiste à déterminer l'échelle des priorités, qui seraient dès lors compilées d'une façon ou d'une autre à la formulation des directives initiant les changements nécessaires. Pour engager la discussion et la rendre productive, nous suggérons quatre points à débattre

1. **Ventes directes du producteur (VDP) avec option de Contrat à prix fixe (CPF).** Les producteurs pourraient 1) vendre leur grain directement, sans compagnie de grains intermédiaire et 2) conclure dans la journée sans avoir à attendre aucun paiement intérimaire ou solde de compte (paiement final). Dans le cadre de ventes VDP, la CCB émettrait le bon au comptant et traiterait directement avec le producteur sur certains aspects de la vente. L'option CPF serait assortie d'un règlement initial à l'intention des producteurs organiques, de façon à résoudre certains problèmes de trésorerie qui contraignent le système tel qu.il existe aujourd'hui.
2. **La CCB verse une prime biologique distincte dans le cadre de ses paiements initiaux et dans le cadre de l'option CPF aux comptes de mise en commun.** La CCB procéderait à la mise en place de grades 'bio' à l'intérieur du compte Blé de mise en commun: CWRS # 1, CWRS #2 – Biologique du Canada, avec prime à la protéine. Les primes versées aux produits biologiques ainsi que les écarts par rapport aux prix des grades ordinaires traduiraient le

différentiel sur la durée de l'exercice commercial. Les agriculteurs auraient le choix de 1) s'inscrire au compte de mise en commun correspondant au produit 'bio' qu'ils livrent ou 2) opter pour le paiement intégral du prix du produit à sa livraison, s'ils ont choisi le Contrat à prix fixe (CPF).

3. **Verser aux producteurs les économies au transport en bloc de produits organiques par la CCB.** La différence du prix de transport d'une tonne d'un même produit en conteneur ou en bloc, par wagon et bateau, d'un endroit déterminé en Saskatchewan par exemple à un port d'Europe du Nord, se situe entre15 et 50 dollars. La CCB initierait un programme de ventes en bloc (*'bulk'*) d'orges et de blés dès que seraient en place les modalités logistiques et d,accréditation. Ces économies de transport seraient alors restituées aux producteurs sous forme d'une majoration des prix de la CCB, soit sous forme de primes majorées que verseraient les silos ou les moulins biologiques.
4. **La CCB verse une prime biologique par l'intermédiaire d'un compte de mise en commun séparé.** La CCB constitue un compte de mise en commun à part pour les blés et les orges biologiques. Les producteurs auraient le choix de toucher le paiement initial, tous ajustements et un paiement final ou bien opter pour le contrat à prix fixe et paiement immédiat à la livraison. L'inconvénient de cette formule par rapport à la définition de grades séparés au sein d'un même compte Blé tient aux risques d'une volatilité possible des prix d'une anée sur l'autre en raison des quantités relativement faibles de grains biologiques. Exemple: si 50% du montant du compte de mise en commun 'bio' représentait une seule vente à l'exportation tarifiée sur une seule journée, l'écart de prix entre produits 'bios' et produits ordinaires sur le même exercice commercial tiendrait davantage à la datation de cette vente unique qu'à la moyenne des prix de produits 'bios' sur douze mois. Si les prix comparés entre compte distinct et compte de mise en commun groupé s'équilibrent à terme, dans l'éventualité d'un compte distinct, les prix risquent d'être meilleurs certaines années, mais pires à d'autres.
5. **L'exemption des orges et blés 'bios' conctitut-t-elle une option?**
   L'exemption signifie habituellement qu'un moulin canadien serait en mesure de s'approvisionner en blé 'bio' sans intervention de la CCB, tandis que les marchands privés de produits 'bio' obtiendraient leurs licences d'exportation sans avoir à verser de droits. Si les producteurs devaient se voir soumettre l'option d'une exemption, celle-ci ne serait pas immédiatement applicable dans la mesure où la Loi sur la CCB ne prévoit pas de dispositions à cet effet et qu'il faudrait par conséquent amender la législation.

La préoccupation principale en matière d'exemption aux produits 'bio' réside dans le fait qu'il n'existe pour l'instant aucun moyen pratique et exécutoire d'empêcher un producteur de faire passser du grain ordinaire pour un produit 'bio' et ainsi d'obtenir l'exemption. L'absence totale de protections économiquement abordables aux frontières et aux moulins laisse prévoir que d'importantes quantités de blés et d'orges non biologiques bénéficieraient tout autant de ces exemptions de la CCB, puisque la tentation de faire passer l'un pour l'autre serait si forte. Outre que les producteurs de grades ordinaires risqueraient de voir s'effondrer le prouit du compte de mise en commun, cet état des lieux devrait également alerter les producteurs 'bio' . Comment faire en sorte de préserver l'intégrité et le prix de produits 'bio' si 100 000 tonnes de grain ordinaire devaient passer pour tel ou tel produit 'bio' en provenance de l'Ouest canadien et faire son apparition sur différents marchés? Si certains acheteurs sont capables de faire la différence entre les deux types de produits, le doute qui s'installerait conctituerait un sérieux handicap commercial non seulement auprès de nouveaux acheteurs potentiels mais également parmi certains clients traditionnels.

En guise de conclusion

La CCB souhaite que s'engage le dialogue sur les questions forumlées dans ce document de travail ainsi que sur toutes modifications importantes que souhaiteraient les producteurs 'bio' dans le cadre de l'avenir de ce secteur. Conformément à la représentation démocratique du conseil d'administration de la CCB, celle-ci s'est engagée à développer une politique de commercialisation des produits 'bio' qui réponde aux besoins et aux préférences de la majorité des producteurs 'bio'. Comme nous le signalons dans le courrier qui accompagne ce document, une série de consultations est prévue avant les semailles de la campagne 2000. Le *feedback* est indispensable pour que toutes initiatives que prendrait la CCB en matière de commercialisation des produits 'bio' corresponde bien aux besoins des producteurs.

Retour à la Lettre d'accompagnement

Retour au début de la page

La Commission canadienne du blé
la force des Prairies dans le monde

Questions? Remarques? E-Mail:
questions@cwb.ca

© 1er janvier 1997. La Commission canadienne du blé. Tous droits réservés